



SEEPS

Õpilasfirma SEEPS

Juhendaja: Maris Orav

Põltsamaa Ühisgümnaasium

2019/2020

SISUKORD

Lühidalt	2
Tootest	3
Saamislugu	4
Tegevus ja laadad	5
Peale laatasid ja õnnestumised	6
Ebaõnnestumised	7
Meist	8
Analüüs	9
Tulevik ja finants	10
Tänu sõnad	11

LÜHIDALT TOOTEST

Õpilaskirja SEEPS toodab **lõhnaga käsitööseepi**, millele on paigaldatud **poolvääriskivid**, mida kutsutakse **energiakivideks**. Kokku on meil tänaseks **kolm erinevat seepi**, kolme erineva kiviga. Sinine seep- haoliit, roheline seep- sammalahhaat ning punane seep- virsikuroosa aventuriiniga. Toote võlu seisneb iga **kivi iseloomus ja omadustes**. Seepidele lisavad aroomi kadaka, kaneeli ja bergamoti eeterlikud õlid. Seep on värvitud spetsiaalsete seebivärvidega ning on pakitud koos papplikuga, kus on kirjas kivi omadused. Seep kaalub 80 ±5g ning säilib ligikaudu kaks aastat.

MEIE EESMÄRK

Meie eesmärgiks on tuua inimestele naeratus näole, **propageerida hügieeni ning tervislikku eluviisi ja kaotada kätepesu igavust ja rutiini**. Soovime, et meie klient ootaks säreilmselt vannituppa minekut ja peaks seda eriliseks sündmuseks, sest saab meie seebiga käsi pesta.

FINANTSKOKKUVÖTE

Tulud	1539 €
Kulud	767,54 €
Kasum	571,46 €
Laos	425 €

ÜLDHINNANG

Alustasime oma teekonda üpris ambitsioonikalt. Algkapitaliks oli 200€ ning see kõik tuli liikmete endi taskust, ehk iga liige investeeris 50€. Algne risk oli seda igati väärt, sest oleme oma raha mitmekordselt tagasi teeninud ning firma osutus kasumlikuks. Oleme müünu üle kahesaja seebi ning meie seepe võib leida **kolmest erinevast müügikohast**. Oma esimesest müügist kuni viimaseni oleme läbi teinud tõelise ettevõtluskümbuse ning iga liige on arendanud oma majandusalaseid teadmisi. Õpilaskirja SEEPSi saatis juba tema esimestel sammudel edu, sest saime neljasaja eurose toetuse programmi “Ettevõtlikkus, edu võti” raames.

TOOTEST LÄHEMALT

Meie toote võlu seisneb **seebi sisse paigaldatud kivilis**. Kivid, mida kasutame on poolvääriskivid ning kivide iseloomu kohta on internetis palju informatsiooni. Otsustasime, et **esoteerika on hea asi, millele panustada**. Tundus, et eestlaste hulgas on palju sellesse uskuvaid inimesi. Valisime välja kivid, mille omadusi pidasime inimestele atraktiivseteks. Meie seepide sees on läbi erinevate partiide olnud puuahhat, haoliit, roheline aventuriin, heleroheline aventuriin, virsikuroosa aventuriin, sammalahhaat, thuliit ja päikesekivi. Tänapäevaks kasutame oma seepides **sammalahhaati- jõukusekivi, thuliiti- armastusekivi ja haoliiti- vaimse häälestatuse ja stressi maandamise kivi**. Usume, et just selliste omadustega kivid müüvad kõige paremini. Seni on meie **suurim müügihitt** olnud sammalahhaat ehk jõukusekivi. Kõikide kivide omadusi uurisime internetist ja kirjutasime nende põhjal toodete jaoks kompaktsed kirjeldused. Algselt müüsimise nelja erinevat värvi seepi ning nimetasime neid ka talve-, kevade-, suve- ja sügisseepideks. Peale mõningast müügikogemust leidsime, et selline määratlemine on ebavajalik ning otsustasime lihtsalt kolme erineva seebi kasuks. Algselt olid meil müügil oranž, punane, sinine ja roheline seep, nüüd on järel vaid punane, sinine ja roheline seep. Väiksem tooteportfell ei ole meie müüki kuidagi kahjustanud ning on **tootmist lihtsustanud**, sest peame kasutama vähem koostisosi. Seebi hind oli alguses 4€, kuid nägime, et **hind ei heiduta potentsiaalseid**

kliente. Leidsime, et 5€ hinna puhul oleks lihtsam rahadega toimetada, sest 5€ rahatahti on lihtne vahetada. Müüki see ei mõjuta ning **meie seebi hind on tänapäevaks 5€**. Seebi hind kujuneb järgmiselt: ~0.60€ seebimass, keskmiselt ~0.72€ kivi, ~0.01€ kile, ~0.02€ pael, ~0.04€ eeterlik õli, ~0.02€ seebivärv, ~0.10€ sildike. Materjalide kulu kujuneb seega ~1.51€, kuid peab meeles pidama, et ostsime ka vajalikke tööriistu.



Hetkel valikus olevad seebid

KOOSTISOSAD

- Seebimass (12 kg; relumee.ee)
- Energiakivi (3 kivi; valgusesaar.ee)
- Eeterlikud õlid (3 lõhna; Apotheke)
- Seebivärv (3 värvi; kunstjahobi.ee)

SAAGU SEEPS

Põltsamaa Ühisgümnaasium osaleb JA programmis esimest aastat ning majandusklassis käivad **Maxim** ja **Mairo** olid kohe haaratud mõttest teha enda firma ning see ka kasumlikuks kujundada. Seega oli meil olemas kaks tahtejõulist noormeest, kuid **puudus idee** ning ka liikmetest jäi vajaka. Arutasime parasjagu enne kehalise

kasvatuse tundi riietusruumis võimalikke tooteideid, kui meid kuulsid pealt **Madis** ja **Mikk Oliver**, kes samuti avaldasid soovi firmat teha, kuid ka neil puudus tooteidee. **Kõik poisid on head suhtlejad ning meeskonna moodustamine möödus libedalt.** Nüüd oli meil küll meeskond, kuid puudus siiski toode. Hakkasime pidama iganädalaseid koosolekuid, kus arutasime tooteideede üle. Esimene idee, millel pikemalt peatusime oli **kätekreem, millest tegime ka prototüübi.** Kätekreemi ideele saime tänu oma müügimehelikkusele ka toetust, kuid kandsime selle idee lõpuks maha, sest see oli liiga tavaline. Peale kätekreemist loobumist pidasime pikalt koosolekuid edasi, kuni ühel hetkel turgatas meile pähe mõte seebist, millesse oleks lisatud eriliste omadustega kivi. Pidasime seda **algusest peale kasumlikuks ideeks**, sest teadsime kogemusest, et **inimesed armastavad üksteisele kinkida esoteeriliste või maagiliste omadustega esemeid.** Jõuludel, kuumimal müügi ajal, oleks maagiline seep inimestele igati teretulnud. Olime oma toote suhtes enesekindlad. Nimi SEEPS turgatas meile juhuslikult pähe, ning tervele meeskonnale see meeldis. Hiljem selgus aga, et meie idee ei ole täiesti unikaalne, kuid olime sellesse juba liiga **palju investeerinud** ja soovisime selle ideega lõpuni minna. Eestis me sellise toote kohta midagi ei leidnud.

TOOTE SÜND

Kui olime veendunud, et meie viimaseks tooteks jääb käsitööseep, võis tootearendus alata. **Keegi meist ei ole keemik ning**

seebitegu tundus alguses äärmiselt keeruline. Peale internetis retseptide otsimist ja erinevate videote läbi vaatamist leidsime juhuslikul teel seebimassi. **Seebimass** on sisuliselt valmis seep, mille **peab vaid ülesse sulatama ning ümber valama.** See oli meie jaoks **ideaalne lahendus.** Kuna seebimass on pärit ka tuntult firmalt, kelle **kodukeemia on testitud ja turvaline**, siis ei olnud meil ka muret toote kahjulikkuse osas. Tellisime prooviks 1kg seebimassi ning hakkasime prototüüpe välja töötama. Algselt simuleerisime poolvääriskive tegevjuhi maja eest leitud kruusaga. Otsustasime, et seebimass sobib meile, kuid nüüd oli meie ees veel raskem küsimus, **kust saada kivid?** Keegi meist ei olnud varem energiakividega kokku puutunud ja pidime ka seda osa tootest hakkama põhjalikult uurima. Kaalusime erinevaid variante, algne plaan oli seepi panna tähtkujule vastavad amuletid, kuid otsustasime selle vastu. Tootmine oleks osutunud liialt keeruliseks, **sest lõpuks oleks meil olnud koguni 12 erinevat toodet.** Pika otsimise peale leidsime veebipoe valgusesaar.ee, kust saime kive tellida hulgi ning hind oli konkurentidega võrreldes madalam. Samuti on tegu Eestis asuva veebipoega ja kivid jõuavad meieni lühikese ajaga. See on **piiratud tegevusajaga firma puhul ülimalt oluline.** Tähtsamad komponendid olid olemas! Meie tootejuhi ema aitas meid. Ta lubas meil testida apteegis müügil olevaid **eeterlikke õlisid.** Eeterlikud õlid osutusid sobivaks ning ostsime need talt ära. Peale seda, kui koostisosad olid olemas, hakkasime mõtlema vajaliku varustuse peale ning

tellisimegi internetist seebivorme ning erinevaid anumaid. Tegevjuhi kõõgi olime ristunud meie ametlikuks **tootmishooneks** ja tema toa meie **laohooneks**. Nüüd, kus oli olemas toode vajasime sellele ka sobivat pakendit. Peast käisid läbi mitmed variandid, kuid otsustasime kasutada väikeseid kilekotte, mille omahind on ~0.01€, tänu millele pakendi mõju hinnale on minimaalne. Pakend sobib ideaalselt ka meie seebile, sest soovime näidata seda, et meie seebi sees on kivi. **Läbipaistev pakend sobib meie toodetele väga hästi.**



Armastuskiviga seebi reklaamfoto

Vajasime nüüd vaid silti ja nõõrikest, millega pakendile iseloomu anda. Alguses kasutasime läikivaid plastlinte, kuid need jätsid tootele ebaprofessionaalse mulje. Katsetasime erinevate paeltega kuni

leidsime tavalise beeži lõnga, mida kasutades jäi pakendile **tõeliselt professionaalne** mulje ning omahinda see jällegist oluliselt ei mõjutanud. Sildid tellisime kohalikust trükikojast samuti **marginaalse hinna eest**. Neid aitas meil disainida tegevjuhi ema. Tootearendusprotsess oli nüüd suures pildis lõplikult välja töötatud ning **alata võis tootmine ja müük.**

LAADAD

Algusest peale proovisime olla võimalikult **kahe jalaga maa peal** ning arvestasime õpilasfirma tegemisel enda **ressurssidega ja piiratud tegevusajaga**. Seega otsustasime keskenduda vähem sotsiaalmeediale, rohkem näost näkku müügile ja võimalikult suure käibe tekitamisele. Suunasime oma esmase energia tootearendusse ning võtsime **igast müügivõimalusest viimast**. Esimese müügi tegime Põltsamaa Ühisgümnaasiumi jõululaadal, kus **müüsimise tunni ajaga kõik kaasa võetud tooted maha**. Mõistsime, et toote jaoks nõudlus on olemas. Meie siht oli nüüd seatud Põltsamaal toimuvale jõululaadale. Kahjuks jäime sinna registreerimisega hiljaks, kuid me **ei andnud alla**. Kuna ühe meie firma liikme ema töötab proviisorina, siis küsisime, kas saaksime **müüa oma toodet Põltsamaa Apothekas** samal päeval, kui toimub jõulumess. Apteek ja kultuurimaja, kus toimus jõululaat, asuvad lähestikku ning leidsime, et paljud laadakülalised käivad ilmselt läbi ka apteegist. Sealne konkurents oli mõistagi väiksem, sest olime ainsad müüjad. Müük Apothekas oli **üle ootuste**

edukas. Kordus see, mis juhtus kooli jõululaadalgi ehk kõik tooted saime lühikese ajaga müüdnud, kusjuures seekord oli tooteid kaasas **kolm korda rohkem.** Järgmiseks osalesime Tallinnas õpilasfirmade laadal “MEKA”. See oli esimene kord kui me kõiki oma tooteid maha ei müünud ning tegime sealt ka järelduse, et müük on lihtsam kui konkurents on väiksem. Seega **otsustasimegi osaleda Viljandis toimuvail jõululaadal,** kus oleksime pea ainus õpilasfirma ning konkurents teiste õpilasfirmadega oleks võimalikult madal. Selleks ajaks olime juba läbinud õpilasfirmade liikmete koolitused ja samuti olime saanud praktikat müümisel. Andsime endast parima ja müük läks väga edukalt. Jällegist suutsime maha müüa kõik seebid enne laada lõppu. Laadal osalesid ka kaks firmat meie koolist. Kuna meil olid kõik tooted juba müüdnud, siis otsustasime lihvida enda müügioskuseid ning **pakkusime neile enda abi nende toodete müümisel.** Nad olid meile väga tänulikud, sest nende jaoks oli müük olnud keskpärane, kuid meie abiga suutsid nad veel laada viimasel tunnil müüa rohkem tooteid kui esimese kolme tunni jooksul. Mõistsime, et meie **tugevaim pool on liikmete loomulik müügimehelikkus, julgus ja hea suhtlemisoskus.** Viimaseks laadaks jäi suur õpilasfirmade laat Kristiines, millele panime ka suuremat rõhku kui varasematele laatadele, sest leidsime, et see on justkui kõikide **laatade kulminatsioon** ning proovisime ka žüriile silma jääda. Investeeringusime boksi kujundusse ning ka ühisesse välimusse. Müük oli jälle üle keskmise tugev.

PEALE LAATASID

Peale laatasid tegelesime veel ka käest kätte müügiga, mis oli küll minimaalne, kuid kasutasime siiski võimalust, et **maksimeerida enda kasumit.** Otsustasime siiski, et kuna laatasid lähiajal tulemas ei ole, siis vajaksime teisi müügivõimalusi. Sellepärast arutasimegi, kuhu oleks võimalik oma tooteid müüki saada. Otsustasime **alustada koostööd meie koolis tegutseva puhveti pidava õpilasfirmaga.** Kokkuleppeliselt maksavad nemad iga müüdnud seebi eest meile 4.50€, ehk **kaotame vaid 50 senti iga müügi pealt.** Müügid on olnud seni kesised, kuid tooted on neil alati väljas ning me ei pea müügiga aktiivselt tegelema. Pakkusime ka oma seepe müüki Põltsamaa lillepoodi. Kokkuleppeliselt nemad **meilt vahendustasu ei nõua.** Viisime oma seebid müüki ka **Põltsamaa Raamatukokku,** kes meilt samutimingit **lisatasu müügi eest ei nõua.** Kahjuks tekkis vahetult peale müügipartnerite leidmist Eestis eriolukord ning õpilasfirma töö on selle tõttu raskendatud.

ÕNNESTUMISED

Meie suurim õnnestumine on kindlasti meie meeskonna areng ning tugev müügitöö. Tunneme, et just meie müügioskus on see, mis meile laatadel edu tagas. **Põltsamaa valla Aasta teoks 2019** valiti õpilasfirmade loomine ning ka meie firma aitas sellele kindlasti kaasa. Üks suurim õnnestumine oli kindlasti **suure toetusega alustamine.** Põltsamaa Ühisgümnaasiumis kuulutati välja võistlus, kus loodud grupid tutvustasid

enda äriideed. Tollal oli meie tooteks veel kätekreem, kuid vaatamata kesisele tootele saime toetust. Oleme **toetanud kohalikku korvpallivõistlust** ning **õpilasfirmadest kirjutati ka Voorema ajalehes pikk lugu**. Eesti õpilasfirmade laadal sattusime ka **Kanal 2 Reporterisse**, kus meie tegevjuht Mairo andis ka lühikese intervjuu. Kindlasti läheb õnnestumiste alla ka meie **toodete pääsemine mitmete edasimüüjate kätte**. Panustame sellele tulevikus veelgi. Võtsime kõik osa erinevatest JA korraldatud õpilasfirma koolitustest. Selle käigus omandasime vajalikud algteadmised enda tööülesannete täitmiseks. Samuti oli see ideaalne võimalus sotsialiseeruda teiste õpilasfirmadega ning vahetada muljeid ja kogemusi.

EBAÕNNESTUMISED

Firma tegevuse käigus tekkis meil **korduvalt sisepingeid**. Need on põhjustatud meie liikmete **käremeelsuse ja erinevate isiksuste pärast**. Üldjuhul lahendasime probleemid kiiresti ning see süvendas meie kamraadsust veelgi. Võtsime osa ka Eesti õpilasfirmade laadast, kus müük oli üpris edukas, kuid **vaatamata pingutustele ei pälvinud me seal ühtegi auhinda**. Tihti, kui tekkis arusaamatusi või raskusi siis lahendasime need lihtsalt abi küsimisega juhendajalt või vanematelt. Lihtne lahendus, kuid olime ise ka üllatunud kui efektiivne see on ja kui vähesed julgevad abi küsida. **Seebitegu on keeruline protsess**, mille käigus ei maksa ennast ära unustada. Korra meil see juhtus ja tulemus oligi käes. Seep läks keema ning sulatas meie kannu.



6. veebruar, õhtune seebitegu

MEIE KLIENT

Tänu müügikogemusele saime teada, et meie **peamine sihtgrupp on naissoost ja vanuses 30-60**. Teiseks sihtgrupiks võib pidada koolieelikuid. See ei takistanud müüki meestele ning teistest vanusegruppidest klientidele. Tulevikus laienedes arvestame kindlasti oma sihtgrupiga. Viime tooted kohtadesse, kust meie sihtgruppi võib leida.

MEESKONNAST

Meeskonnaliikmed olid meil algusest peale kindlad: **Madis Miks, Mikk Oliver Kõiv, Mairo Link ja Maxim Jegorov**. Tööülesanded ning ametid määrasime anonüümse hääletuse läbi.

Meie tegevjuht **Mairo** on **ambitsioonikas noormees**, kes on alati unistanud enda firma tegemisest ja selle juhtimisest. Suudab teisi liikmeid motiveerida ja tööle suunata.

Madis on ideaalne tootejuht. Tema **täpsus, sihikindlus ja järjepidevus** tagavad toote hea kvaliteedi ning täpsuse tootmises. Madis on nutikas noormees, ilma kellela oleks paljud täiendused tootele tulemata jäänud.

Mikk Oliver sobib meie finantsjuhiks, sest ta on varasemalt arvutitega tööd teinud ning **oskab arvudega ümber käia**. Tänu Mikk Oliverile on meie finantsaruanded alati veatud.

Meie müügijuht on elurõõmus ja jutukas **Maxim**. Ta on vaba suhtleja ja **naudib esinemist**. Leidsime, et tänu oma avatusele ja ekstravertsusele sobib Maxim ideaalseks müügimeheks.



8. veebruar Kristiine keskses

TÖÖJAOTUS

Kõigil firma liikmetel olid omad ülesanded, mis said teatud aja tagant läbi arutatud. Kõik said nendega pikema aja vältel tegeleda. Näiteks oli turundusjuhi üheks ülesandeks teha teatud arv Instagrami postitusi.

Tootejuhil aga välja mõelda uus seebisort. Vaatamata tööülesannetele, tegelesime me kõikide probleemidega **kollektiivselt**. See andis paremaid tulemusi, sest saime probleemidele lahendusi erinevatest vaatenurkadest. Ei olnud harvad juhused, kui tegevjuht protokollis või tootejuht tegeles sotsiaalmeedias brändi ehitamisega.

ARENG JA KOGEMUSED

Tänu õpilasfirma programmis osalemisele on kõik meie firma liikmed saanud uusi kogemusi ja **head eeldused edasiseks ettevõtluseks**. Arvame, et tähtsaim õppetund, mille saime, on see, et ei maksa üle mõelda ja tihti tuleb **härjal sarvist haarata** ning **asi ära teha**. Selle asemel, et läbikukkumisi ja probleeme karta, tuleks keskenduda nende lahendamisele ning samuti tuleks selle käigus säilitada rahulik ja rõõmus meel. Arenes meie meeskonnatöö, õppisime üksteisega rohkem arvestama ning aega planeerima. Kindlasti suurenes ka kõikide liikmete vastutustunne.

TEGEVUSE LAHKAMINE

Oleme igati teadlikud enda õnnestumistest ja ebaõnnestumistest ning saame ka aru, miks meie **firmit saatis edu** ning mida oleks võinud paremini teha. Juba firmit alustades proovisime valida toodet, mida oleks võimalikult lihtne müüa ja toota. Samuti vajasime toodet, millele oleks **võimalikult väike konkurents**. Teadsime, et **esoteerika müüb hästi** ning vajasime midagi, millega seda kombineerida, et tootele lisada

originaalsust ning müüdavust. Idee väljatöötamisel võtsime arvesse ka õpilasfirma aastast tegevuse piirangut. Usume, et tootearendust oleks saanud küll lihvida, näiteks sõbrapäeva ajal tuua turule eriline südamekujuline seep või Eesti Vabariigi aastapäeval trikolooris seep, milles on sees paekivi. Siiski leiame, et **tootearendus** oli üks meie tugevamatest külgedest. Kahtlemata oli meie firma tugevaim pool **aktiivne müügitöö**. Kõik firma liikmed on andekad müügimehed. Kasutasime maksimaalselt ära oma õpilasfirma staatust. Käisime müümas kohtades, kust ei oodataks õpilasfirmat ning rõhusime tihti enda staatusele ning mõnigi klient oli tänu sellele mõjutatud, sest soovis toetada õpilasfirmade tegevust. Suurim kasutamata võimalus oli meie jaoks kesine esinemine sotsiaalmeedias. Usume, et internetipoe loomisega ja enda reklaamimisega sotsiaalmeedias **suudaksime oma müüke veelgi suurendada**. Oleme internetipoe loomisele korduvalt mõelnud ning arvestades, et riigis on kuulutatud välja eriolukord, siis leiame, et hetkel oleks see hea viis meie toodete jätkuvaks müügiks. Soovime pakkuda oma tooteid müügiks internetis ning hakata **aktiivsemalt tegutsema sotsiaalmeedias**. Suurimaks veaks on see, et me seda alles nüüd teeme. Oleksime saavutanud **veelgi suurema edu**, kui oleksime sotsiaalmeedia ja veebipoe aktiivse arendusega alustanud juba oktoobris või novembris. Me ei istu siiski käed rüpes ning katsume seda kindlasti teha. Järgmine suur probleem on siis tootmine. Hetkeseisuga suudame teha **umbes 15 seepi tunnis**. Tunduvalt

mõistlikum oleks palgata endale inimene, kes töö meie eest ära teeb või investeerida **paremasse tootmistehnikasse**, sest hetkel toodame kõik seebid veel tegevjuhi kõõgis. **Tootearenduses ja turunduses** on meil kõvasti arenguruumi. Aktiivse müügiga oleme suures pildis aga rahul, sest meie tulemused olid peaaegu igal laadal **üle ootuste** ning nii mõnelgi **müüsimise maha kõik**, mis meil sellel hetkel laos oli. Saadud **kasumid investeerisime kõik tagasi firmasse**, et kasumit veelgi suurendada ning dividende plaanime maksta alles õpilasfirma tegevusperioodi lõpus. Esinemine õpilasfirmade laatadel oli üpris positiivne ning nii mõnigi žürii liige paistis meist vaimustuses olevat, kuid ihatud tunnustus jäi tulemata. **Ise endale müügikohtade tekitamine apteegi ja koostööpartnerite näol** on kindlasti üks meie õnnestumisi. Usume, et meie firma edule aitasid ka kaasa JA poolt korraldatud töötoad, millest kõik meie firma liikmed osa võtsid ning samuti firma liikmete endi huvitatus majandusest ja ettevõtlusest. **Firmal on veel tulevikupotentsiaali** ning võiks jätkata vabalt ka idufirmana ning ühel päeval välja areneda üpris stabiilseks seebitootjaks. Seda sellepärast, et konkurents energiakiviga seepidele on Eestis peaaegu olematu. Tegime palju asju hästi, kuid nii mõnegi koha pealt tunnistame oma viga ning oleme valmis õppima ja oma kitsaskohti parandama. Arvestades, et see oli kõikide liikmete jaoks esimene kokkupuude päris ettevõtlusega, siis esinesime kindlasti üldkokkuvõttes üle ootuste.

SOOVITUSI ALGAJATELE

Mairo Link soovib välja tuua selle, et firmat juhtides ei maksa kõike enda kaela võtta ning töö peaks võrdselt kõikide liikmete vahel jaotama.

Madis Miks soovitab, et tasuks pidevalt proovida uusi asju ja tuleb kohaneda klientide vajadustega. Kõike ei tasuks alati väga tõsiselt võtta.

Maxim Jegorov soovitab alati oma mugavustsoonist julgelt välja astuda ja tunda end oma nahas enesekindlalt, sest müümisel tuleb see vägagi kasuks. Kasuks tuleb ka julgus enda eest seista, kui olukord seda nõuab.

Mikk Oliver Kõiv soovitab jälitada oma unistusi, ükskõik kui kaugel ka need ei oleks. Enda ootusi ületades läheb meel kohe paremaks, millega saab rohkem oma unistusi täidetud.

TULEVIK

Näeme, et meie **firmal on kindel koht hügieeni ja käsitööseepide maailmas**. Meie tootel on küll konkurente kätepesuvahendite valdkonnast, kuid meie toode paistab silma oma energiakivist lisandi tõttu. Võimalik oleks firmat idufirmana jätkata. Hetkel on meie suurimaks pudelikaelaks tootmiseks kuluv aeg. Kui me firmaga jätkaks, siis palkaksime kindlasti endale tööliste, kes vastutaks tootmise eest. Ise hakkaksime tegelema brändi ehitamisega. Esialgu on võimalusi kodulinna ka teistesse poodidesse müügile pääseda ning võimalik on ka **koostöö teiste**

Eesti käsitöö ning hügieenifirmadega. Lühiajaliselt ehk kuni kooliaasta lõpuni võtame kindlasti osa ka erinevatest laatadest, linnapäevadest jms ning üritame oma tooteid saada ka rohkemate edasimüüjate lettidele. Pikemas perspektiivis näeme, et võiksime laieneda Euroopa ning koguni maailmaturule. Meie seep ei ole kindlasti pelgalt hügieenivahend ning näeme, et selline **omamoodi suveniir** läheb paljudele inimestele peale. Turg, kuhu kandideerime on peaaegu olematu ning **see teeks laienemise ja brändi ehitamise võimalikult valutuks, odavaks ning lihtsaks**. Muidugi ei maksa ennast ülehinnata ja teame, et meie firma ega idee ei suudaks ilmselt konkureerida suurte seebitootjatega nagu **Dove ja Fa** jms. Just meie toote unikaalsus teeks meie sisenemise maailmaturule lihtsamaks. Ideel on kindlasti **tohutult potentsiaali**.

FINANTSTULEMUSED

Meie 200€ aktsiakapital lubas meil alustada enda õpilasfirma tegevust **väga hõlpsalt**. Pärast väga **edukat prototüüpimist**, olime kindlad oma idees. Me saime 400€ ka kohaliku “Ettevõtlikkus, edu võti” nimelise konkursi võidu eest. See oli meile ootamatu, kuid andis meile **veelgi suurema motivatsiooni edasiseks õppeaastaks**. Meie otsus alustada oma õpilasfirmat 200 euroga oli väga õige, sest meie esimesed tooted ja prototüübid tulid väga hästi välja. Kuna meie **kasumimarginaal oli 70%** tagas see meile ka kindla õpilasfirma tuleviku.

Bilanss pärast 31. märtsi:

Aktiva	€	Passiva	€
Raha	771,46	Võlad	0
Materjal	0	Omakapital	200
Põhivara	-	Kasum	571,46
Kokku	771,46	Kokku	771,46

Kasumiaruanne pärast 31. märtsi:

1. Tulud	1339
2. Kulud	767,54
2.1 Palk, töötasu	0
2.2 Tootmiskulud	446,57
2.3 Turundus	30,85
2.4 Muud kulud	290,12
Kokku (-kahjum)	571,46

EPILOOG

Üldiselt oleme enda tegevusega rahul. **Võitsime JA programmist enamat**, kui alguses oodata oskasime. Meie juhendaja suunas meid piisavalt, kuid lasi meil tegutseda suhteliselt vabade kätega ning oleme talle selle eest väga tänulikud. **Vabadus otsustada ja korraldada firma tööd** ise andis meile kindlasti rohkem kogemust, kui liigse suunamisega juhendamine. Usume, et suudame rakendada õpitut ka enda tulevases elus. Teame paremini, kuidas firmad toimivad ning oskame ise selles valdkonnas paremini

oriendatuda. Sooviksime välja tuua selle, et firma edu põhineb firmas töötavatel inimestel ning üheks tähtsamaks elemendiks ongi inimeste omavaheline sümbioos.

MEIE EDU SALADUS!

- Meie abivalmis (väga rõõmsameelne) ja ettevõtlik juhendaja Maris Orav.
- Kõigi firma liikmete vanemad, kes olid väga abivalmid.
- Tegevjuhi ema Ingrid Grünvald, kes aitas meid nõu ja jõuga.
- Andres Märtn, ettevõtja, kes oli laatal ülimalt otsekohene ning andis häid soovitusi.
- Põltsamaa lillepood.

